

OPTIMALISASI PENJUALAN PRODUK UMKM MELALUI PENGUNAAN APLIKASI KEUANGAN DAN PENGENDALIAN PERSEDIAAN.

OPTIMIZATION OF MSME PRODUCTS THROUGH USE OF FINANCIAL APPLICATIONS AND INVENTORY CONTROL

Lilis Puspitawati

Universitas Komputer Indonesia
lilis.puspitawati@email.unikom.ac.id

Namara Salma Azhara

Universitas Komputer Indonesia
Namara.21119014@mahasiswa.unikom.ac.id

Abstract

Sales optimization is a key factor in ensuring business continuity. This qualitative study is aimed at finding empirical evidence of the effectiveness of financial applications and inventory control on the optimization of sales of Micro Small Medium Enterprises (MSME) products fostered by IPEMI Bandung, West Java. The use of primary data is collected through the distribution of questionnaires in 85 MSME managers in the city of Bandung which are carried out randomly using the simple random sampling method. Effects between variables are tested with Smart PLS 4.0 analysis techniques. The results of the research on the indication of the use of financial applications are very effective in increasing sales volume and having a better influence compared to inventory control. This study also provides an important aspect to small and medium businesses in terms of the need for adequate risk assessment for inventory management, the availability of competent resources in managing financial applications and the need for effective sales procedures so that consumers feel helped in encouraging customers to make product purchase transactions .

Keywords: *MSME innovation, financial applications, inventory management, sales optimization*

Abstrak

Optimalisasi penjualan merupakan faktor kunci dalam menjamin keberlangsungan usaha. Kualitatif study ini ditujukan untuk menemukan bukti empiris efektifitas aplikasi keuangan dan pengendalian persediaan terhadap optimalisasi penjualan produk UMKM binaan IPEMI Kota Bandung Jawa Barat. Penggunaan data primer dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner pada 85 pengelola UMKM di kota Bandung yang dilakukan secara acak menggunakan metode simple random sampling. Pengaruh antar variabel di uji dengan Teknik analisis SMART PLS 4.0. Hasil penelitian imenunjukkan penggunaan aplikasi keuangan sangat efektif dalam meningkatkan volume penjualan dan memberikan pengaruh yang lebih baik dibandingkan dengan pengendalian persediaan. Penelitian ini juga memberikan aspek penting kepada pelaku usaha kecil dan menengah dalam hal perlunya penilaian risiko yang memadai untuk pengelolaan persediaan, ketersediaan sumber daya yang kompeten dalam mengelola aplikasi keuangan dan perlunya prosedur penjualan yang efektif agar konsumen merasa terbantu dalam mendorong pelanggan untuk melakukan transaksi pembelian produk.

Kata kunci: *inovasi UMKM, aplikasi keuangan, pengelolaan persediaan, optimalisasi penjualan*

I. PENDAHULUAN

Di era ekonomi global, perusahaan harus selalu menjadi yang pertama dalam memberikan layanan yang memuaskan pelanggan. Persaingan adalah bagian penting dari bisnis karena dapat mendorong pengembangan strategi pemasaran yang tepat dan membantu perusahaan memenangkan persaingan di pasar dengan meningkatkan volume penjualan dan pangsa pasar. Sumber daya manusia yang berkualitas tinggi adalah salah satu strategi yang dapat digunakan bisnis untuk mendukung keberhasilannya. Dalam hal ini, tenaga penjualan adalah salah satu sumber daya manusia yang memiliki peran yang signifikan dalam mencapai tujuan perusahaan. Penjualan merupakan ujung tombak perusahaan untuk memperoleh pendapatan, menjadi punggung perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dan memperoleh lebih banyak keuntungan. Perusahaan dapat terus beroperasi dengan baik jika dapat mengoptimalkan penjualan. Optimalisasi pendapatan perusahaan dapat dilakukan dengan cara melakukan penjualan secara online (Hendra Saputra dan Diana Aqmal, 2018).

Penjualan online dapat berjalan secara optimal bila aktivitasnya didukung oleh fasilitas IT yang memadai. Tersedianya IT atau penggunaan aplikasi yang memadai dalam suatu perusahaan dapat mendorong perusahaan menjadi lebih maju dan berkembang. Berbagai literasi menunjukkan bahwa penggunaan IT/Aplikasi yang efektif merupakan kunci sukses keberhasilan perusahaan dan kesuksesan penggunaan IT sangat tergantung dari faktor kompetensi penggunanya (Aris & Septiana: 2020). Aplikasi keuangan yang didesain dengan mengakomodir unsur kompetensi pengguna akan meningkatkan kepuasan pengguna aplikasi dan meningkatkan efektifitas penggunaan Aplikasi (Herlina Kustianti: 2020).

Dibutuhkan pengendalian persediaan (inventory control) yang efektif agar kegiatan penjualan online dapat berjalan secara optimal. Salah satu tujuan dilakukannya Inventory control adalah untuk menjamin laporan penjualan dapat tersedia secara akurat, handal dan tepat waktu serta menjamin tersedianya informasi status persediaan barang dagangan terkini bagi customer dan user lainnya. Inventory control juga terbukti membantu perusahaan dalam menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik (Purie Ayu & Hadiati Fitri (2023).

Selain pengendalian persediaan, optimalisasi penjualan dipengaruhi pula oleh kualitas penggunaan aplikasi keuangan. Aplikasi keuangan merupakan sistem informasi yang digunakan perusahaan untuk mengolah berbagai macam transaksi keuangan yang bertujuan untuk menghasilkan informasi keuangan bagi berbagai penggunanya. Aplikasi keuangan tersedia mulai dari aplikasi yang paling sederhana sampai dengan aplikasi yang sangat rumit. Jenis aplikasi tersebut bisa sangat bervariasi penggunaannya di berbagai industri yang dalam praktiknya disesuaikan dengan kebutuhan operasional perusahaan. Aplikasi keuangan yang efektif mengacu pada kepuasan pengguna dan kegunaannya dan mensupport dalam menyediakan berbagai informasi penting yang terkait dengan data customer, supplier, product order, inventory, harga, sampai dengan data penjualan harian dengan lebih akurat dan cepat (Aris & Septiana: 2020).

Hasil penelitian Purie Ayu & Hadiati Fitri (2023) bahwa hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa sistem informasi akuntansi memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap efektivitas penjualan. Kemudian dalam penelitian Herlina Kustianti (2020) bahwa hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa pengendalian internal memiliki pengaruh positif signifikan terhadap efektivitas penjualan. Hasil penelitian tersebut menunjukkan aplikasi keuangan dan pengendalian persediaan berkontribusi positif terhadap efektifitas penjualan. Kedua penelitian tersebut menjadi landasan untuk mengembangkan model penelitian ini selanjutnya dengan mengembangkan dua variabel bebas yang digunakan menjadi model konseptual yang akan diuji.

II. KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS.

Pengendalian Internal

Pengelolaan perusahaan yang baik membutuhkan pengendalian internal yang didefinisikan oleh Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission (COSO) dan didefinisikan kembali oleh Rick Hayes (2017:260) adalah sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya dari intitas, yang dirancang untuk memberikan auras, yang memadai terkait tujuan-tujuan tertentu.

Aplikasi Keuangan

Aplikasi akuntansi keuangan secara konseptual dikenal sebagai Sistem Informasi Akuntansi (SIA), merupakan sumber utama informasi akuntansi untuk mencapai tujuan strategis organisasi. Inefisiensi dan ketidakefektifan dalam SIA mengurangi efisiensi dan produktivitas serta menciptakan banyak masalah organisasi. Aplikasi akuntansi keuangan merupakan perwujudan sistem informasi akuntansi dalam operasional bisnis yang bersinergi dengan kemajuan teknologi informasi yang berfungsi memberikan informasi keuangan yang relevan kepada penggunanya serta membantu aktivitas transaksi keuangan sehari-hari menjadi lebih efektif dan efisien. Demikian pula menurut Lilis Puspitawati (2021:49) sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan sub-sub sistem atau komponen-komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan secara harmonis untuk mengolah data keuangan menjadi informasi keuangan yang dibutuhkan oleh berbagai pihak sebagai dasar pengambilan keputusan dan pengendalian dalam suatu organisasi.

Aplikasi akuntansi keuangan dapat digunakan untuk membuat anggaran, memantau pengeluaran, dan mengembangkan rencana keuangan jangka panjang. Selain itu, beberapa aplikasi keuangan dapat digunakan untuk melakukan pembayaran online, seperti pembayaran listrik, air, telepon atau pembayaran online lainnya. Aplikasi akuntansi keuangan juga dapat digunakan untuk mengelola keuangan dengan lebih efektif dan efisien, membantu operasional bisnis dan memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, memberikan laporan keuangan yang akurat dan tepat waktu, membantu perusahaan menjalankan sistem akuntansi yang baik, meningkatkan citra perusahaan atau brand image serta kepercayaan pelanggan. mitra bisnis, konsumen dan pemasok (puspitawati, et.al: 2022).

Efektifitas Penjualan

Menurut Yurdagul Meral (2020:3), efektifitas penjualan merupakan kemampuan untuk mencapai kinerja operasional yang disukai atau optimal di setiap tahap proses penjualan perusahaan serta proses pembelian pelanggan. Ketika strategi keefektifan penjualan dioptimalkan, strategi tersebut berlaku di seluruh spektrum organisasi dan menjadi relevan dengan semua aktivitas penghasil pendapatan perusahaan.

Selanjutnya Barata & Kurniawati (2020) menyatakan perusahaan harus membangun manajemen penjualan yang baik, agar efektifitas penjualan dapat tercapai. Kegiatan penjualan tidak lepas dari terjadinya kejanggalan yang timbul dan kemungkinan terjadinya sangat besar. Adanya sistem pengendalian internal menjadi faktor penting dalam menjaga aktivitas penjualan tetap berjalan efektif. Pengendalian persediaan yang efektif diperlukan untuk menjamin kegiatan penjualan dapat terealisasi secara efektif, karena pengendalian internal merupakan suatu sistem yang dirancang untuk memberikan jaminan dan keamanan dalam melindungi setiap aset perusahaan dari berbagai jenis penyalahgunaan. Pengendalian internal merupakan kegiatan yang sangat penting dalam mencapai tujuan bisnis. Begitu pula dengan dunia usaha yang semakin memperhatikan pengendalian internal.

Mengacu pada referensi yang telah dinyatakan maka hipotesis dalam penelitian ini dikembangkan sebagai berikut:

- H₁ : Aplikasi Keuangan berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas penjualan usaha kecil dan menengah
- H₂ : Pengendalian persediaan berpengaruh positif signifikan terhadap efektivitas penjualan usaha kecil dan menengah

III. OBJEK DAN METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Digunakannya teknik penelitian ini, bertujuan untuk memahami keterkaitan antara variabel yang sedang diteliti untuk mencapai tujuan dalam merumuskan kesimpulan yang diinginkan. Sumber data penelitian yaitu bersumber dari data primer dan sekunder. (sugiyono, 2019:193). Teknik pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuisioner yang telah disusun terstruktur.

Populasi penelitian ini adalah UMKM yang tergabung dalam asosiasi Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia (IPEMI) perwakilan wilayah Bandung sebanyak 1895 unit usaha, selanjutnya ukuran sampel ditentukan dengan menggunakan teknik slovin penentuannya dilakukan secara acak dengan menggunakan teknik simple random sampling sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 85 UMKM. Ukuran sampel tersebut diperoleh mengacu pada rumus sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2} \tag{1}$$

Keterangan:

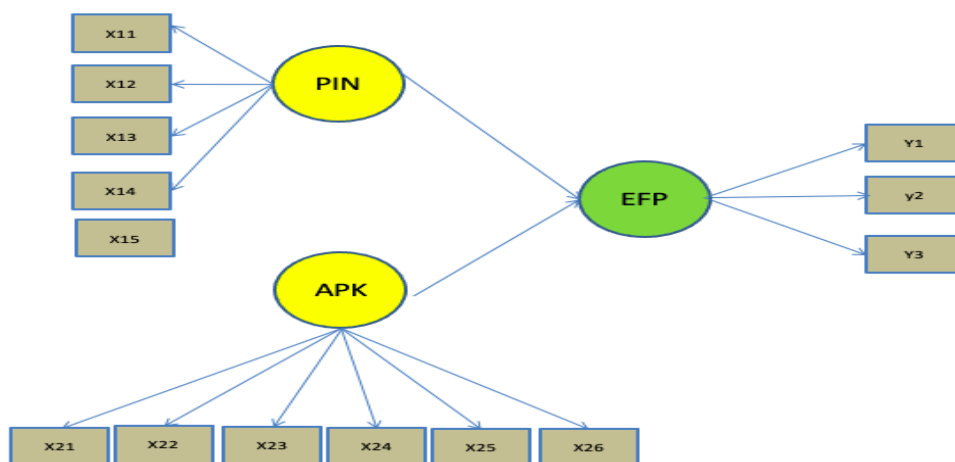
n = sampel

N = Jumlah populasi

e = Kesalahan 10 %.

Berdasarkan rumus slovin tersebut maka ukuran sampel minimal adalah sebanyak 85 UMKM.

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kuantitatif sehingga analisisnya menggunakan statistik Deskriptif analisis model structural PLS menggunakan SEM SMARTPLS 4.0. Menurut Hair, et al., (2014:12). Analisis model jalur dalam SEM PLS terdiri dari (1) model pengukuran (*Outer Model*) dan model struktural (*Inner Model*)



Gambar 1. Model konseptual yang diusulkan

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Profile Responden

Karakteristik dari 85 responden dalam penelitian ini dapatkan hasil yaitu 70% berjenis kelamin laki-laki, 30% berjenis kelamin perempuan. Dilihat dari umurnya yang paling tinggi yaitu 31-40 tahun sebesar 56,7%. Pada karakteristik pendidikan yang paling tinggi yaitu pendidikan S1 50% dan pada karakteristik lama bekerja paling tinggi yaitu 5-10 tahun sebesar 50%.

Hasil Analisis Deskriptif.

Tanggapan Responden Mengenai Pengendalian Persediaan

Berdasarkan kuesioner yang dibagikan kepada UMKM yang tergabung di IPEMI Perwakilan Wilayah Jawa Barat, indikator yang paling rendah adalah Lingkungan pengendalian dengan nilai 70,5% dan indikator yang paling tinggi adalah pemantauan dengan rata-rata 75,3%. Deskripsi hasil disajikan melalui tabel 1, sebagai berikut:

Tabel 1.
Tanggapan Responden Pengendalian Persediaan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kriteria
1	Lingkungan pengendalian	300	425	70.5%	Baik
2	Penaksiran risiko	305	425	71.7%	Baik
3	Aktivitas Pengendalian	315	425	74.1%	Baik
4	Informasi dan komunikasi	310	425	72,9%	Baik
5	Pemantauan	420	425	75,3%	Baik
	Total			72,9%	Baik

Tanggapan Responden Mengenai Aplikasi Keuangan

Berdasarkan kuesioner yang dibagikan kepada UMKM yang terdaftar di IPEMI Perwakilan Wilayah Jawa Barat data menunjukkan bahwa aplikasi keuangan dinilai cukup efektif dengan rata-rata 64,7%, hasil selanjutnya menunjukkan Indikator manusia (Brainware) memiliki nilai tertinggi dengan nilai 69,1% dan indikator basis data (database) memiliki nilai skor actual terendah yaitu 61,6%. Penjelasan lebih lanjut disajikan melalui Tabel 2 berikut ini:

Tabel 2.
Skor jawaban responden Aplikasi Keuangan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kriteria
1	Perangkat Keras (Hardware)	275	425	64,7%	Cukup
2	Perangkat Lunak (Software)	266	425	62.6%	Cukup
3	Manusia (Brainware)	294	425	69,1%	Baik
4	Prosedur (Prosedure)	286	425	67.3%	Cukup
5	Basis data (Database)	262	425	61,6%	Cukup
6	Jaringan Komunikasi (Communication Network)	268	425	63.1%	Cukup
	Total			64,7%	Cukup

Tanggapan Responden Mengenai Efektivitas Penjualan

Berdasarkan hasil rekapitulasi kuesioner yang diberikan kepada UMKM yang tergabung di IPEMI Jawa Barat, indikator yang paling rendah adalah menunjang pertumbuhan perusahaan dengan rata-rata 52,2%, dan indikator yang paling tinggi adalah mencapai volume penjualan sebesar 70,3%. Tabel 3, berikut menjelaskan informasi detail sebagai berikut:

Tabel 3.
Skor jawaban responden Efektivitas Penjualan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kriteria
1	Mencapai Volume Penjualan	220	425	70.3%	Baik
2	Mendapatkan Laba Tertentu	284	425	66.8%	Cukup
3	Menunjang Pertumbuhan Perusahaan	222	425	52,2.%	Cukup
	Total			63,1%	Cukup

Hasil Pengujian Model Pengaruh Pengendalian Persediaan, Aplikasi keuangan dan Efektivitas Penjualan Menggunakan SEM-PLS.

Pengujian Model Pengukuran (*outer model*)

Analisis pengujian ini akan dilihat dari tiga kriteria yang digunakan dalam menilai model pengukuran yaitu (1) Internal Consistency Reliability, (2) Convergent Validity, dan (3) Discriminant Validity. Hasil pengujian terhadap internal consistency dapat dilihat melalui tabel 4, sebagai berikut:

Tabel 4.
Penilaian Internal Consistency Reliability

Variabel Laten	Composite reliability	Cronbach's alpha
X1. Pengendalian Internal	0.944	0.926
X2. Aplikasi Keuanga	0.928	0.907
Y Efektivitas Penjualan	0.935	0.895

Hasil pengujian *convergent validity* disajikan melalui tabel 5, sebagai berikut:

Tabel 5.
hasil penilaian dan pengujian Convergent Validity

Indikator		Loading Factor (λ)	Indicator Reliability (λ^2)	t_{hitung}	p-value	Keterangan	AVE
X1. Pengendalian Internal							
	PIN1 <- X1. Pengendalian Internal	0.846	0.716	16.462	0.000	Valid	
Lingkungan pengendalian	PIN2 <- X1. Pengendalian Internal	0.948	0.899	71.778	0.000	Valid	
Penaksiranrisiko	PIN3 <- X1. Pengendalian	0.838	0.702	11.318	0.000	Valid	

Indikator		Loading Factor (λ)	Indicator Reliability (λ^2)	t_{hitung}	p-value	Keterangan	AVE
	Internal						
Aktivitas Pengendalian	PIN4 <- X1. Pengendalian Internal	0.907	0.822	35.011	0.000	Valid	
Informasi dan komunikasi	PIN5 <- X1. Pengendalian Internal	0.852	0.726	13.975	0.000	Valid	
Pemantauan	PIN1 <- X1. Pengendalian Internal	0.846	0.716	16.462	0.000	Valid	
X2. Aplikasi Keuangan							0,681
Perangkat Keras(Hardware)	SIA1 <- X2. Aplikasi Keuangan	0.834	0.696	10.421	0.000	Valid	
Perangkat Lunak (Software)	SIA2 <- X2. Aplikasi Keuangan	0.839	0.705	20.217	0.000	Valid	
Manusia (Brainware)	SIA3 <- X2. Aplikasi Keuangan	0.795	0.632	5.580	0.000	Valid	
Prosedur (Prosedure)	SIA4 <- X2. Aplikasi Keuangan	0.861	0.741	6.729	0.000	Valid	
Basis data (Database)	SIA5 <- X2. Aplikasi Keuangan	0.774	0.600	6.631	0.000	Valid	
Jaringan Komunikasi (Communication network)	SIA6 <- X2. Aplikasi Keuangan	0.845	0.714	17.849	0.000	Valid	
Y Efektivitas Penjualan							0,826
Mencapai Volume Penjualan	EFP1 <- Y Efektivitas Penjualan	0.902	0.813	34.587	0.000	Valid	
Mendapatkan laba tertentu	EFP2 <- Y Efektivitas Penjualan	0.888	0.788	15.019	0.000	Valid	
Menunjang pertumbuhan perusahaan	EFP3 <- Y Efektivitas Penjualan	0.937	0.878	35.579	0.000	Valid	

Dilanjutkan dengan hasil pengujian *discriminant validity* melalui tabel 6, sebagai berikut:

Tabel 6.
Nilai Discriminant validity (Cross Loadings)

	X1. Pengendalian Internal	X2. Aplikasi Keuangan	Y Efektivitas Penjualan
EFP ₁	0.761	0.471	0.902
EFP ₂	0.596	0.501	0.888
EFP ₃	0.695	0.543	0.933
PIN ₁	0.846	0.342	0.652

	X1. Pengendalian Internal	X2. Aplikasi Keuangan	Y Efektivitas Penjualan
PIN ₂	0.948	0.509	0.815
PIN ₃	0.838	0.390	0.556
PIN ₄	0.907	0.411	0.638
PIN ₅	0.852	0.376	0.626
AK ₁	0.441	0.814	0.548
AK ₂	0.383	0.839	0.554
AK ₃	0.382	0.795	0.402
AK ₄	0.385	0.861	0.532
AK ₅	0.292	0.774	0.370
AK ₆	0.402	0.815	0.635

Selanjutnya pengukuran fornell-larker kriteria disajikan melalui **tabel 7** dan **tabel 8**, sebagai berikut:

Tabel 7.
Nilai Korelasi Latent Variable dan Discriminant validity
(Fornell-Larcker kriteria)

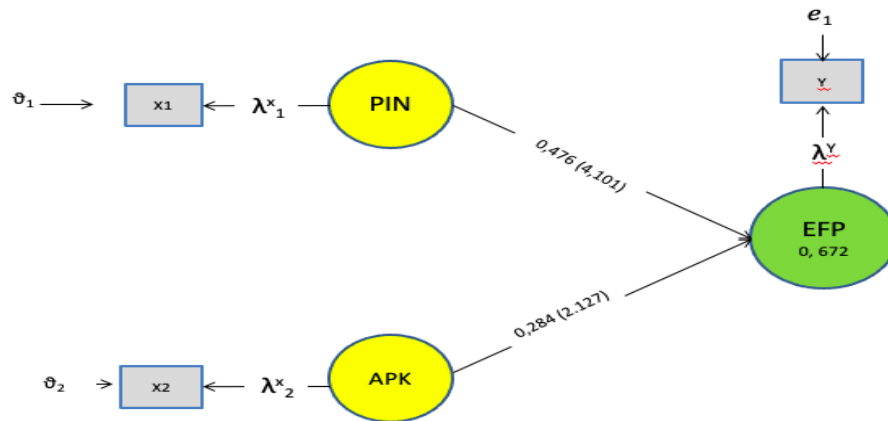
	X ₁ . Pengendalian Internal	X ₂ . Aplikasi Keuangan	Y Efektivitas Penjualan
X ₁ . Pengendalian Internal	0.879		
X ₂ . Aplikasi Keuangan	0,311	0.725	
Y Efektivitas Penjualan	0.764	0.531	0.821

Tabel 8.
Heterotrait-monotrait ratio (HTMT)

	X ₁ . Pengendalian Internal	X ₂ . Aplikasi Keuangan	Y Efektivitas Penjualan
X ₁ . Pengendalian Internal			
X ₂ . Aplikasi Keuangan	0.498		
Y Efektivitas Penjualan	0.817	0.681	

Pengujian Model Struktural (*Inner Model*)

Pengujian model struktural (inner model) dilakukan dengan menggunakan R-square dan Nilai efek size f² disajikan dalam gambar 2, berikut ini:



Gambar 2.
Model Struktural

Berdasarkan gambar 2, hasil R^2 untuk variabel Efektivitas Penjualan adalah 0,672, artinya 67,2% variabel Efektivitas Penjualan dipengaruhi oleh variabel Pengendalian Internal dan aplikasi keuangan. Nilai R^2 antara 0,5 sampai 0,75, menunjukkan ketepatan prediksi model memiliki efek yang moderate. Selanjutnya hasil penilaian *efek size* model struktural digambarkan dalam tabel 9, berikut ini:

Tabel 9.
Penilaian Effect Size Model Struktural

No	Endogenous construct	Efektivitas Penjualan
1	Pengendalian Internal	0.476
2	Aplikasi Keuangan	0.284

Mengacu pada tabel 9, pengendalian internal berpengaruh sebesar 0,476 terhadap efektifitas penjualan dan pengaruhnya lebih dari 0,35 dapat dinyatakan *effect size* untuk pengendalian internal terhadap efektifitas penjualan termasuk dalam kategori tinggi, kemudian nilai efek size aplikasi keuangan terhadap efektifitas penjualan adalah 0,284. nilai berkisar diantara 0,15 - 0,35 sehingga dapat dinyatakan *effect size* untuk aplikasi keuangan terhadap efektifitas penjualan termasuk dalam kategori sedang.

Pengujian Hipotesis

Mengacu pada hasil pengujian model persamaan struktural yang disajikan melalui gambar 2, hasil pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

1. nilai koefisien jalur sebesar 0,476 dengan nilai thitung sebesar 4,101 dan nilai p value sebesar 0,000. Nilai t-statistik (4,101) yang diperoleh lebih besar dari tkritis (1,984) dan p-value (0,000) lebih kecil dari nilai alpha 0,05. Ini menunjukkan bahwa pengendalian intenal berpengaruh positif signifikan terhadap efektifitas penjualan.
2. nilai koefisien jalur sebesar 0,284 dengan nilai thitung sebesar 2,127 dan nilai p value sebesar 0,000. Nilai nilai t-statistik (2,127 yang diperoleh lebih besar dari tkritis (1,984) dan p-value (0,000) lebih kecil dari nilai 0,05, Hal ini menunjukkan bahwa Aplikasi keuangan berpengaruh positif signifikan terhadap efektifitas penjuaraan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menunjukkan pengendalian internal dan aplikasi keuangan berkontribusi signifikan terhadap efektivitas penjualan produk UMKM yang tergabung dalam IPEMI Kota Bandung. Hasil penelitian membuktikan pula pengendalian internal memiliki pengaruh yang lebih dominan terhadap efektivitas penjualan produk daripada penggunaan aplikasi keuangan. Situasi ini dapat terjadi karena adanya kondisi masih banyak UMKM di Jawa Barat yang belum menggunakan aplikasi keuangan dalam pengelolaan transaksi keuangannya. Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam meningkatkan motivasi UMKM di Jawa Barat untuk menggunakan aplikasi keuangan dalam pengelolaan bisnisnya sehingga keberlanjutan usaha dapat terjamin dengan baik.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Abdurachman, I., Djou, L. D. G., & Sayang, S. (2022). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening : Studi Empiris Pada PT. Nusantara Surya Sakti di Kabupaten Ende dan Nagekeo. *Jurnal Riset Ilmu Akuntansi*, 1(2), 80-92. <https://doi.org/10.37478/jria.v1i2.1238>
- Aris Tri Haryanto dan Septiana Novita Dewi. 2020. Peran Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi Terhadap Pemantauan Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan (Studi Pada Dealer Motor di Solo Raya). *Journal Of Business And Management*. ISSN : 2337-5965. Volume 7 No 1.
- Ayneshet Agegneu Alemu.2020. The Effect of Internal Control on Organization Performance in Reference to Moha Soft Drinks Company, Ethiopia: A Case Study in Hwassa Pepsi Cola Factory. *International Journal of Research in Business Studies and Management* Volume 7, Issue 3, 2020, PP 10-19.
- Committee of Sponsoring Organization (COSO) of The Treadway Commission.2017. Internal Control – Integrated Framework: Executive Summary. COSO. Mei 2017.
- Faraz Khan, Dr. Danish Ahmed Siddiqui. 2019. Impact of Inventory Management on Firm's Efficiency – A Quantitative Research Study on Departmental Stores Operating in Karachi. *Social Science and Humanities Journal*. Vol.3, Issue 04. Page 964-980.
- Hair, et al, 2014, *Multivariate Data Analysis*, New International Edition., New Jersey: Pearson
- Hendra Saputra dan Diana Aqmala. 2018. Pengaruh Orientasi Pelanggan, Penjualan Adaptif, dan Kualitas Hubungan Tenaga Penjual-Pelanggan Terhadap Kinerja Tenaga Penjual. *Jurnal Bisnis Terapan*. ISSN 2597-4157. Volume 02 Nomor 01.
- Hendra Saputra dan Diana Aqmala. 2018. Pengaruh Orientasi Pelanggan, Penjualan Adaptif, dan Kualitas Hubungan Tenaga Penjual-Pelanggan Terhadap Kinerja Tenaga Penjual. *Jurnal Bisnis Terapan*. ISSN 2597-4157. Volume 02 Nomor 01.
- Herlina Kustianti, 2020. The Influence Of Accounting Information System Cash Sales And Internal Control Of Sales Effectiveness. *Jurnal Akuntasni, Audit dan Sistem Informasi Akuntansi*. ISSN 2550-0732 print / ISSN 2655-8319. Volume 4 Nomor 3
- Hidayat, T and Zevanya, E. (2020). Pengaruh Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Keuangan (JMBK)*. Volume 2, Nomor 1. <https://doi.org/10.51805/jmbk.v2i1.30>
- L. Puspitawati, H. H. Solihin, Sukadwilinda, I. Syarief, D. Kusmana and C. D. Mulyadi. (2022). Factors That Affect the Effectiveness of Management Accounting Software.16th International Conference on Telecommunication Systems, Services, and Applications (TSSA), Lombok, Indonesia, 2022, pp. 1-5, doi: 10.1109/TSSA56819.2022.10063919.
- Lilis Puspitawati, Hertati, L., Zarkasyi, W., Suharman, H., & Umar, H. (2022). The Environmental Uncertainty, Manager Competency and Its Impact on Successful

- Use of Financial Applications in the Covid-19 Pandemic Era. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*, 9(1), 10–20. <https://doi.org/10.15549/jeecar.v9i1.882>.
- Meral, Yurdagul et.al. Publishing, Intraders; Liza, Alili Sulejmani Odabasi and Suzan öztürk, Özcan. *Current Debates in Social Sciences*.
- Miller, R. (2010). *Inventors Control: Theory and Practice*. New Jersey: Prentice Hall.
- Natesan Andiyappillai. (2020). Digital Transformation in Warehouse Management Systems (WMS) Implementations. *International Journal of Computer Applications (0975 – 8887) Volume 177 – No. 45*.
- Oballah, D., Waiganjo, E., & Wachiuri, W. E.. (2015). Effect of inventory management practices on Organizational performance in Public health institutions in Kenya: A case study of Kenyatta national hospital. *International journal of education and research*, 3(3), 703- 714.
- Purie Ayu Istiningdyah Rachman dan Hadiati Fitri. 2023. The Effect of Operational Audit, Internal Control, Implementation of Marketing Strategy and Sales Accounting Information System on Sales Effectiveness. *Research of Accounting and Governance*. -ISSN/e-ISSN: 2985-8143/2985-8151.
- Puspitawati, L. 2021. *Sistem Informasi Akuntansi Kualitas dan Faktor Lingkungan Organisasi yang Mempengaruhi (Cetakan Pe)*. BI Obses
- Rahayu, Peni Firbo, dan Lilis Ardini. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Ketepatan Pembayaran Piutang Terhadap Pengendalian Internal Penjualan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*. Vol. 3. No. 4. 2014.
- Salahudin, I. Nugroho, G.W and Kartini, T. (2020). Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan. *BUDGETING: Journal of Business, Management and Accounting*. Vol 2. No.1. <https://doi.org/10.31539/budgeting.v2i1.1228>
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. CV. Alfabeta.